

精述提质增效 巧构价值答卷

——玉立集团举办《高质量述职：从“完成工作”到“创造价值”》专题培训



熊彬总经理作开场讲话 黎亚璋副董事长出席培训会 谭泊霖总监主讲

7月18日，在中国砂布小镇玉立集团总部综合楼二楼大会议室，公司举办了《高质量述职：从“完成工作”到“创造价值”》专题培训，副董事长兼副总经理黎亚璋出席，公司副主任级以上干部参加培训，人力资源部总监谭泊霖担任主讲，为管理人员梳理述职逻辑、破解汇报难题。

培训伊始，总经理熊彬作开场讲话，他强调：“述职不是走流程，是自我复盘的镜子，更是向上沟通、传递价值的桥梁。上半年经营目标完成到了关键节点，通过培训提升述职质量，能帮助大家更清晰地看到工作中的价值创造点与改进空间，也能让董事会精准掌握各条线的真实情况，为下半年决策和资源调配提供依据。希望大家认真学习、用心领悟，把培训内容转化为

实实在在的汇报能力。”

随后，谭泊霖同志结合公司本周五总监级高管层的述职案例，直指七大共性痛点：照本宣科缺乏感染力、避重就轻回避核心KPI、泛泛而谈无数据支撑、项目成果表述模糊、问题反思浮于表面、下半年规划空洞、汇报时间失控。他强调，述职不是工作总结的简单堆砌，而是“价值创造”的“价值展示”，必须打破惯性思维，从“做了什么”转向“带来了什么价值”。

针对痛点，谭泊霖同志系统阐释了六大黄金

法则，给出可落地的改进路径：一是以终为始，紧扣集团战略与岗位核心价值构建汇报框架；二是数据为主，用精准量化数据替代模糊表述，如“降本超百万元”“销售额增长26%”；三是故事为魂，通过典型案例增强汇报感染力；四是坦诚反思，深挖问题根源，提出针对性改进措施；五是聚焦未来，明确下半年计划的落地路径与时间节点；六是掌控时间，合理分配时长，突出核心重点。参会人员表示，培训直击过往汇报盲区，方法务实可操作，为即将到来的副主任级以上中层管理干部半年度述职述职提供了清晰指引。

此次培训是公司强化绩效管理的重要一环，后续人力资源部将持续跟踪效果，推动述职从“形式化”向“实效化”升级，助力各部门聚焦价值创造，冲刺年度目标。



专题培训现场

走进我们车间，提起王许明，同事们无不交口称赞、心生敬佩。自2011年入职以来，他扎根生产一线十余载，深耕印商标、复卷、包卷等多个工序。车间各道生产工序上，他都上手迅速、操作扎实，是大家公认的车间“多面手”。

刚来车间时，王许明便深知，生产线环环相扣，每一道工序都直接关系产品品质与生产效率。为跟上车间生产节奏，他主动向老师傅虚心求教，细心观察实操要点，下班后对照操作笔记梳理复盘。遇到技术难点，他勤于发问、刨根问底，直至吃透操作原理与工艺要点。凭借这份勤学善钻的韧劲，他很快练就过硬本领：掌握印商标精准对位技巧，能够在高速运转设备上，保障商标位置、清晰度精准无误；面对复卷工序多规格调卷作业，可根据不同产品快速调试参数，持续维持设备稳定高效运行。

作为车间的全能骨干，王许明从不拈轻怕重、推诿任务。岗位人手紧缺时，他主动补位顶岗；生产遇到困难时，他积极牵头攻坚。有一次车间接到紧急发货订单，印商标、复卷工序任务集中，他主动加班值守，高效完成商标印制，配合完成复卷加工，保障订单按期交付。工作中，他不计得失、任劳任怨，面对额外任务毫无怨言；对待各项工作始终求真务实，严守工艺细节，绝不敷衍应付。

十余载坚守一线，王许明始终践行“团结奋斗，实干进取”玉立精神。在平凡的生产岗位上，他以汗水浇灌坚守，用行动诠释一线工人的责任与担当。他如一枚永不松动的螺丝钉，哪里需要就扎根哪里，依靠一岗多能，保障车间平稳有序生产，也以实实在在的行动，成为同事心中名副其实的“学习榜样”。



立德做人谋事

出现空缺、生产面临压力。得知情况后，胡玲主动担当、挺身而出，利用下班业余时间主动钻研接头操作技能，从零学起、熟练上手，无偿承接新增工作，默默为车间纾解难题，全力保障生产线高效运转。

两点一线的往返轨迹，是胡玲四年多职场生涯的日常，也是她以厂为家、默默奉献的生动缩影。“以厂为家、爱岗敬业，从自我做起，为玉立的做强贡献力量。”这是胡玲常挂在嘴边的初心信念，更是她日复一日躬身践行的行动准则。她以专注深耕技艺，以奉献诠释担当，将爱岗敬业的初心融入每一次检验、每一项工序、每一次坚守中，在平凡的岗位上淬炼匠心，用实际行动书写新时代基层劳动者的最美答卷。

平凡岗位藏匠心

织布车间 柳兰芳

2021年10月，胡玲入职玉立公司，自此扎根验布岗位，深耕细作已有四年有余。从业之初，她便怀揣勤学善钻的进取之心，快速熟练掌握验布全流程操作规范。为精进技艺，她主动利用业余时间虚心向资深前辈请教修布技巧，在日复一日的实操打磨中锤炼本领、沉淀经验。日积月累的深耕与坚守，让她练就了精准辨识棉布各类疵点的“火眼金睛”，打磨出扎实娴熟的修布技艺，已然成长为车间公认的验布骨干能手。

四年多来，胡玲始终以初心践行岗位职责，用实际行动诠释爱岗敬业的担当。她家婆等公司，这种地理便利，被她化作坚守岗位、助力生产的责任优势。每当车间接到紧急赶货任务、急需加急完成棉布验货工作，即便正值休息，她也随即赶到、火速返岗，独自坚守完成检验

验难度大、耗时费力的棉布品类，胡玲始终毫无怨言、迎难而上，以饱满的热情、严谨的态度对待每一寸面料，将每一项工序、每一次检验、入职四年多来，她从未因个人原因耽误车间生产进度、影响整体工作节奏。今年，车间一名做布接头检验员因家庭特殊情况无法正常履职，岗位



行政部安环主任潘林主讲

为强化危险化学品安全管理，提升相关岗位人员安全素养，7月22日下午，玉立集团在综合楼二楼大会议室组织开展危险化学品安全专题培训，生产部所属车间带班长以上干部、设备维修人员，公司危化品采购与仓储管理人员、污水处理厂负责人及安全环保科全体人员参加。

本次培训由行政部安环主任潘林主讲，内容紧贴企业实际需求，兼具专业性实用性。他围绕危险化学品法律法规体系、通用安全管理要求展开，对易制爆、易制毒、剧毒化学品进行专项管

理教学，详细解读公司涉及危化品的危险特性、防范措施与应急处置流程。

同时，结合2026年上半年全国典型重特大安全事故案例开展警示教育，以真实案例敲响安全警钟，让参训人员深刻认识危化品安全管理的紧迫性与重要性。

培训结束后，现场组织闭卷考试，试题涵盖危化品法规要点、管控要求、应急处置等核心内容。通过以考促学、以考促记，检验参训人员对培训内容的掌握程度，倒逼大家将安全知识入脑入心，切实提升培训实效；为后续精准补训、优化安全管理提供数据支撑。

参训人员纷纷表示，此次培训+考试的模式，既系统学习了危化品安全知识，又通过考试检验了学习成果，为今后规范开展危化品管理工作筑牢了坚实的安全防线。下一步，公司将持续强化危化品安全监管，定期开展此类专项培训与应急演练，确保安全生产形势稳定向好。



危化品安全培训现场

绷紧危化防线 筑牢安全根基

玉立集团危化品安全专题培训顺利开展

夏天开空调好还是不开好

夏天开空调好还是不好?这是年轻人与中老年人间家庭争端的话题，最近，多项权威研究给出了一个颠覆认知的答案：长期忍受高温，会加速衰老。

硬扛高温的危害被很多人严重低估了

很多中老年人认为，硬扛高温不开空调顶多就是多出点汗，能有什么危害?最近多项研究都证实：高温对人体的损害，被我们严重低估了。

1.诱发代谢异常。一项研究显示，人待在33.0℃~36.9℃环境中的累计时间越长，后续体重、BMI以及腹部内脏脂肪面积均增加得越明显。长期待在高温环境中，不仅会影响代谢，更可能持续削弱脂肪代谢能力。

2.加速生物衰老。2025年，香港大学团队发表在国际期刊《自然·气候变化》上的一项研究，纳入了近2.5万名成年人的数据，发现高温累积暴露量的增长，会增加一个人的生物学年龄——其作用程度甚至与长期吸烟或饮酒相当。

3.增加中风风险。大脑需要血流量占心脏输出量15%~20%，耗氧量占人体全身20%~25%，每分钟需要700~1000毫升的血流量。大量出汗会带走人体大量水分，如果没有及时得到补充，容易导致血容量减少、血液黏稠，进而形成血栓，堵塞脑血管。双重打击之下，就会造成缺血性脑卒中。

4.损伤认知能力。2018年，哈佛大学公共卫生学院发表在国际期刊《科学公共图书馆(PoS)》上的一项研究发现：高温会削弱人的认知能力。长期待在高温炎热环境里的人，会出现注意力不集中、反应变慢、工作记忆差等情况。

2.夜间高温比白天更可怕的“隐形杀手”

国际气象标准规定，夜间最低气温≥20℃就称得上“热半夜”，而在我国很多地区，夜间高温25℃甚至更高，相比白天更高。夜间高温对人体健康的影响往往更为关键。夜间是人体休憩、修复日间热应激损伤的核心时段，夜间持续高温会带来四重暴击：一是增加死亡风险，二是加重心血管负担，三是破坏睡眠质量，四是脆弱人群格外内陷。像老年人、儿童、孕妇及高血压、心肺疾病等慢性病患者体温调节、热损伤修复能力偏弱，是热带夜相关急症的高危群体。

3.记住这5个“空调”“开法”不伤身还省电

1.巧用空调模式。长期开制冷模式，容易出现“室温降下来了，空气依旧潮湿黏腻”的情况，可以试试用“除湿模式”，这种模式会自动调低风速，降低空气湿度。一般来说，使用空调除湿模式建议不要超过2小时，以免因空气过度干燥而危害健康。

2.选对昼夜温度。日常空调温度建议设置在26℃~28℃的“黄金区间”，白天25℃~26℃体感舒适，夜间睡觉时可升至27℃~28℃，避免后半夜过冷。

3.风向朝上更制冷。开空调制冷时，最好把空调风风向上，让冷气由上而下循环。制热时，则让空调风向下。

4.定时开窗通风。应注意时常换气，建议2~3小时开一次窗，每次通风约10~15分钟，保证室内空气新鲜。

5.不要频繁开关空调。

生活指南

行路市场 淬炼本心

营销中心 黎新明

曾经扎根山东从事销售工作十余载，我最深切的感悟是：销售行业充满挑战，但其馈赠的成长与收获，是绝大多数岗位无法替代的。不少人提起销售，最先想到的只有收益，真正沉下心来深耕市场一线才明白，这份职业的价值远不止薪资收入。

围绕，是一座没有围墙的实践学堂。2002年初赴山东踏入销售行业时，我生性内向，面对陌生人交流都倍感局促。历经数年市场历练，如今无论是对接企业负责人洽谈项目，还是同技术专家磋商方案，皆可从容自如。这份从容，是在一次次对接客户的实战中倒逼习得。

销售人员终日与形形色色、层级各异的客户打交道，有人干脆利落，有人迟疑观望，有人严苛质疑。日积月累间，我学会捕捉客户话语中的潜在诉求，善于在短暂沟通中搭建信任桥梁。洞察人心、高效沟通的能力，书本难以传授，唯有投身市场实战，方能沉淀习得。

频频遭遇拒绝，是销售工作的日常。刚入行屡屡碰壁之时，内心难免失落，习惯性将失败归咎于自身短板。久经市场打磨后心境豁然开朗：客户拒绝不等于全盘否定，往往只是时机不符、供需错位。长期的磨礱锻造出强大抗压能力与逆商，使人面对生活的重重困难，更加坚韧从容，不畏失利。

销售之路，亦是持续修炼谈判能力与个人影响力的过程。我们需要在维护企业利益与满足客户需求之间寻找平衡点，既不能无底线让步，也不可强硬施压，核心在于谋求双向共赢。持续的沟通博弈之中，慢慢沉淀为人处世的大智慧。

自主调配时间，是销售岗位鲜明的优势。工作节奏可自由规划，上班时间相对随意，但自由来自责任，高度自律是必备前提。缺乏他人持续督促，最终业绩就是最公力的答卷。

高效时间管理，强大自我驱动，是销售人员必修课题。自主规划拜访路线、维护客户资源、紧盯目标稳步推进，向着高标准全力奔赴的过程，总能收获满满的成就感。

这份职业最直观的吸引力，在于付出与回报紧密相连。多走一位客户、多促成一笔合作，收入便能稳步提升。这份收入由自己拼搏掌控的踏实感，许多岗位难以企及。

常常有人问我，做销售这么多年，最想给后来人说说什么?我想大概是：别只盯着业绩数字赶路，也正因为几次拒绝就怀疑自己。你走过的每一个客户、谈过的每一次合作、熬过来的每一个低谷，都在悄悄塑造一个更强大的你。市场不亏有心人，你只管路上往前走，时间自会给出答案。

营销之我见

当前，市场环境日趋复杂，公司高质量发展压力持续攀升，粗放式成本管理已然难适应发展需求。摒弃“预算宽松、核算粗糙、管控笼统”的老旧模式，跳出“差不多、过得去”的思维定式，以精细化管理深挖控潜，已成为公

算，核心是围绕价值创造优化资源配置。企业需搭建科学的成本分析体系，精准甄别成本支出属性。对支撑科技创新、安全生产、市场拓展的战略刚性刚需成本，足额保障、重点倾斜；对低效闲置、铺张浪费、冗余重复的无效支出，

依托物流协同降低运营成本。同时借力数字化、信息化工具，搭建实时成本监测平台，实现数据精准采集、动态研判、异常预警，精准把控成本动因，让降本增效举措落地见效。

聚焦机制赋能，做到精简提

效。精细化管控离不开高效机制保驾护航。企业需健全权责对等、奖惩分明的考核体系，将成本指标层层分解、责任落实到人。持续精简管理流程、优化办事程序，鼓励一线岗位立足实操开展小革新、小创新，简化项目申报与奖励流程，坚持成果导向，重奖实效创新，充分激活全员降本增效的内生动力。

业内常说物业与业主易生矛盾、互生隔阂，但在玉立集团员工居住的玉立花园，我感受到的始终是邻里同心、温暖和睦的“一家人”氛围。

小区住户多为集团老职工，作风朴实、深明大义，自带踏实肯干的底色。初到岗位时，我曾担心业主标准高、服务难开展，一年下来，诸多默契瞬间，彻底打消了我的顾虑。

小区的温情，藏在日常点滴间。此前小区整修消防道闸，需临时挪移业主代步车，我们提前几日张贴通知、做好沟通，施工当日，所有车辆全部有序挪离，无需再三督促。退休王师傅还主动到场维持秩序，坦言小区的业主多数是主动按时缴费，从无需上门催促。曾有李师傅因出差延误缴费，归来后第一时间补缴致歉，特别体谅物业运营不易，这份理解让我们倍感温暖。

善意从来双向奔赴。有一次，小区电路检修需半天停电，我们提前备好发电机，保障民生。酷暑值守期间，电工师傅顶烈日赶工无暇顾及，住户张阿姨就强行挽留在她家就餐，还特意加了两个菜。业主与物业工作人员和谐相处的故事还有很多很多，业主的暖言举动，让所有辛劳都更有意义。

服务之中我们亦有疏漏。上月绿化修剪时，我们不慎碾落业主花盆，立即致歉赔偿，业主刘师傅则主动宽慰，体谅我们工作繁忙，只叮嘱物业安全。这份包容，让我们愧疚之余，也更加警醒自己要用心做好每一项细节服务。

物业管理无绝招，只不过是将心比心、以心换心。把业主的小事当大事办好，业主便会体谅物业的难处。玉立花园的和谐，不是物业单方面付出，而是全体业主与物业双向包容、携手共建成果。

提前几日张贴通知、做好沟通，施工当日，所有车辆全部有序挪离，无需再三督促。退休王师傅还主动到场维持秩序，坦言小区的业主多数是主动按时缴费，从无需

以述职述廉赋能玉立治理新境界

——论玉立集团述职述廉创新实践

公司机关 云琛

从起步时是半截猪圈搭建的简易手工作坊，蜕变为中国涂料磨具行业的标杆，玉立集团将述职述廉机制深度融入企业治理体系，既彰显了一家非公有制企业主动革新、自我提质的内生自觉，也为新时代市场主体稳健向上、长效发展写下生动注脚。玉立集团的创新实践，为广大非公有制企业破解发展难题、完善现代治理，交出了极具参考价值的优质答卷。

述职述廉：压实岗位责任的“清醒剂”

1978年，18名创业者白手起家、砥砺前行，历经四十载深耕细作，如今的玉立集团已形成七大系列、上百种产品、近千个规格型号的产业格局，国内市场占有率稳居高位，书写了一部实干兴企、笃行致远的奋斗史诗。公司规模持续壮大、产业链条不断延伸的同时，责任层层递减、效能逐级弱化的“大企业病”，成为诸多行业头部企业亟待破解的治理难题。

述职述廉正是破解这一难题的有效抓手。如同明镜照影、知弊提质，常态化的述职述廉倒逼各级管理者全面晾晒工作实绩、直面短板不足，坦诚汇报履职成效、深刻剖析问题根源。面对述职、实打实核验的治理模式，

将抽象的岗位责任转化为可量化、可督查、可落地的具体行动，彻底杜绝岗位空壳、履职虚化问题，筑牢权责清晰、履职到位、用权合规的企业治理根基。

述职述廉：涵养清风正气的“试金石”

业界常有误区，认为非公有制企业抓廉洁建设是自我束缚、徒增负担。玉立集团的多年实践，有力驳斥了这一片面认知。从创业之初借钱购置生产线的艰难求索，到如今产值数化的行业标杆，玉立集团的成长历程，深刻印证了“成由勤俭败由奢”的治企真谛。纵观公司发展规律，市场失利并非企业衰败的首要诱因，内部作风涣散、纪律松弛、廉洁失守，才是企业由盛转衰的隐形病灶。

作为产业链绵长、合作供应商众多、资金流转量大的制造企业，玉立集团在采购、生产、销售等全链条均存在廉洁风险点。常态化开展述职述廉，既是划定纪律红线、筑牢廉洁底线的刚性约束，更是守护企业、守护员工、守护公平的坚实屏障。看似约束行为的“紧箍咒”，实则是护航长远发展的“护身符”，既能保护干部员工行稳致远，又能提升市场经营公平秩序，让公司“犀利”品牌在过硬品质之外，更添清正廉洁

的深厚底色。

述职述廉：激活发展动能的“加油站”

述职述廉的核心要义，绝非责任追究、苛责于人，而是复盘提质、凝心聚力、赋能发展。深耕行业数十年，玉立集团孕育了十多名国家、省、市级劳动模范，积淀了全员创新、全员贡献的浓厚氛围，凭借一次次工艺小改小革、技术迭代升级，每年为公司节约数百万元生产成本，这份突破与成长，源自玉立人始终不变的拼劲、闯劲与韧劲。

砂粒虽微，可淬钢铁；企业虽大，成于精细。小小砂带，见证了公司深耕实业、做大产业的坚守；常态化述职述廉，必将淬炼工作作风、提升治理效能、夯实发展根基。当廉洁治理成为全员行动自觉，当规范治理成为公司发展常路，我们必将行稳致远，为中国非公有制企业现代化治理输出可复制、可借鉴的“玉立经验”。



根现场，紧盯问题、久久为功的钻研韧劲。

一线是创新的源头活水，基层员工是最接地气的创新主体。长期在岗位实操的工人、扎根现场的技术人员，最清楚设备短板、最了解流程堵点。尤春光、李旭等基层骨干，不靠外部专家加持，立足岗位主动钻研，有效破解生产瓶颈。企业创新不能一味依赖外部智库，更要深挖内部人才潜力，为员工搭建创新平台、给予充分信任、包容探索试错，充分激活一线创新动能。

小微创新提供新路径，关键靠机制护航。我们应主动营造鼓励探索、宽容试错的良好氛围，健全创新激励、保障与考核机制，为基层革新提供资源支撑与制度兜底。让人敢创新、处可创新，无数岗位微革新积沙成塔、集腋成裘，终将汇聚成推动企业高质量发展的磅礴力量。



观点碰撞

财务部 吴霞

训让我幡然醒悟，每一笔安全投入都不是无谓消耗，而是规避风险、守护经营成果的“隐形投资”。看着现场一线骨干认真聆听、记录学习的模样，我深刻体会到，财务与生产岗位虽分工不同，但在安全生产面前，休戚与共、融为一体。

结合财务岗位实际，我对安全生产有了三点深刻体悟。一是安全是企业最大的效益。财务工作常核算成本、预判利润，却容易忽视一场安全事故，便足以让企业所有经营成果付诸东流。设备损毁、物料损耗、人员赔偿等直接损失，以及停工停产、订单违约、品牌受损等间接损失，最终都会直观体现在财务报表中，守住安全就是最有效的降本增效。安全投入要算长远大账。以

身为财务人员，我前不多参加安全教育暨知识培训会，起初感觉这只是针对生产岗位的例行宣讲，与财务工作关联甚微。但在通城县应急管理局王健队长细致的讲解下，我彻底改观认知：安全生产从不是生产部门的专属职责，而是贯穿企业全岗位的必修课，更是藏在财务报表、预算审核、凭证往来中的重要责任。

培训中，王健队长围绕安全法规、隐患排查、应急处置等核心内容授课，通俗易懂、直击要害。其中一组数据令我深受触动：安全事故的事后处置成本，远超事前预防投入的数十倍乃至上百倍。

反观日常财务工作，我以往往审核安全设备采购、防护用品采购、隐患整改等款项时，只聚焦票据合规、流程规范，片面认为安全投入是单纯的成本支出。此次培

往审核安全预算，我偶有节俭惜支的心态，实则，省去小额安全开支，看似节约成本，实则埋下重大安全隐患。

财务岗位亦有专属责任担当。我们虽不身处生产一线，但资金管控、数据防护、票据保管、权限管理等工作，都是企业安全体系的重要环节。严守财务合规、把控报销风险，就是财务人员筑牢安全防线的核心举措。

安全投入从来不是单人独角戏，而是全员共治的协奏曲。从账本数据到生产现场，从资金审核到风险防控，我们财务人员将以精准履职、严守底线姿态，为公司高质量发展筑牢坚实的安

全屏障。



安全责任重于泰山